

Nationale Monumentenbeurs brengt vraag en aanbod bij elkaar

BERT FRANSSSEN

Vele monumentale panden komen vroeg of laat op de markt. Wie heeft er zin in? Waar zitten potentiële hergebruikers? Om aanbieders en zoekers bij elkaar te brengen heeft Harro Frieling nu een Monumentenbeurs opgericht. Deze voorkomt volgens hem allerlei problemen rond restauraties en hergebruik. 'Er is een belangrijke latente vraag naar monumentale panden.'



Het oude postkantoor en voormalig notarishuis te Epe vóór de restauratie.

Het gebeurt nogal eens, zegt Harro Frieling – hij was onder meer hoofd marketing en voorlichting van het *Nationaal Restauratiefonds* – dat een monument de eigenaar niet voldoende rendement oplevert om een restauratie uit te kunnen voeren. Als het pand de eigenaar/gebruiker niet motiveert om een restauratie van een paar ton uit te voeren, ja, dan leidt het een marginaal bestaan. Zo'n pand komt uiteindelijk op de markt, vaak in een laat stadium. Dan moet ermee geleurd worden. Maar het is niet zo makkelijk om een nieuwe eigenaar te vinden, het wordt zorgelijk, ook voor Heemschut. Als er zich dan eindelijk een gebruiker aandient, moeten er allerlei concessies gedaan worden.

Concessies worden gedaan, omdat overheden en monumentenbeschermers al blij zijn dat er een gegadigde is. Frieling wil dat aanbieders en zoekers van monumentale panden via zijn Monumentenbeurs met elkaar geconfronteerd kunnen worden. In een vroegtijdig stadium. Een pand moet opgenomen worden in het bestand van de Monumentenbeurs zodra er signalen zijn van leegstand – leegstand, die misschien pas na jaren werkelijkheid wordt – en nog vóór er plannen voor restauratie en hergebruik kunnen

worden ontwikkeld. Dan voorkom je onder meer dat er jarenlang niets gebeurt.

Behoeft aan representativiteit

Dat was de *aanbodzijde* van monumentale panden. Natuurlijk moet de beurs ook de *vraagzijde* registreren. Harro Frieling stelt zich voor dat de Monumentenbeurs de vraag naar monumenten ook kan *activeren*. 'Ik ben in de loop der jaren regelmatig benaderd met de vraag: weet u een monumentaal pand voor ons? Men zocht dat als atelier, om er te wonen, voor congressen, als representatieve bedrijfsruimte, enzovoort. Ik moest het antwoord in de regel schuldig blijven. Kijk, er is een categorie mensen, instellingen of bedrijven die andere prioriteiten stellen dan in het algemeen gebeurt. Die hechten grote waarde aan de uitstraling van een pand, de representativiteit ervan. Waarbij het heel opvallend is dat de *ligging* er minder toe doet.' 'Het komt ook voor dat men zegt: we *hoeven* niet per se, maar zouden best in een monument willen gaan zitten, als je diep in ons hart kijkt. Er zijn groeiende bedrijven, die over drie of vier jaar naar een groter pand willen verhuizen. Naar een modern gebouw, dat mag,



Harro Frieling.

maar het zou eventueel ook een monument kunnen zijn. Zoekenden kunnen ook gebundeld worden: soms wil men best met andere bedrijven, verenigingen, gezinnen in één pand zitten.

'Met andere woorden: er is een belangrijke *latente* vraag naar monumentale panden. Die kunnen we in een vroeg stadium activeren. En ook analyseren: wat vindt men nu echt essentieel, en welke verlangens zijn meer optioneel – een paar logeerkamers met douche bijvoorbeeld?'

Incourant

'Op dit moment worden vraag en aanbod niet echt met elkaar geconfronteerd,' zegt Frieling. 'De makelaardij is er niet goed op ingesteld, wat best begrijpelijk is. De makelaar stelt zich passief op, gaat pas zoeken als er een vraag komt. In de ogen van een makelaar zijn vele monumenten *incourante* artikelen. Hij heeft alleen zicht op de gangbare, lokale markt en wordt zelden met dit soort objecten geconfronteerd. Komt er toch een vraag naar een monument, dan kost het hem veel inspanning en tijd, en dat is niet zo profijtelijk.'

Is zijn Monumentenbeurs er vooral voor de kneusjes, de moeilijkere objecten, de sterk verwaarloosde, wegwijkende panden van soms discutabele monumentaliteit?

'We willen niet alleen de rotte kiezen, ook de krenten in de pap. We beperken ons niet op voorhand, en kiezen voor een zo breed mogelijke aanpak. Pas dan bereik je iets. Pas dan bereik je ook iets voor de moeilijkere objecten.'

De officiële instanties hebben volgens Frieling grote belangstelling voor zijn initiatief. Hij noemt de Rijksdienst voor de Monumentenzorg, het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen. Ook Heemschut ondersteunt het initiatief en stelt zijn PR-medewerkers en technische advi-



Het oude postkantoor na de restauratie en thans in gebruik als onderkomen voor het financieel adviesbureau 'Buro Post' van de heer Post.

seurs ervan op de hoogte. De Bond denkt dat zijn mensen vooral in de volgende gevallen 'Apeldoorn kunnen bellen': als de eigenaar van een monument een sloopvergunning aanvraagt omdat er geen hergebruiker te vinden zou zijn – de computer in Apeldoorn kan dan op nieuwe mogelijkheden wijzen – of als een monument langdurig leegstaat of wordt verwaarloosd. Heemschut-lid Frieling vindt echter

dat er ook in een vroeger stadium een taak voor de leden is weggelegd, juist om dit soort problemen vóór te zijn.

Meldingen

Harro Frieling is nu ongeveer een jaar bezig met het ontwikkelen van de Monumentenbeurs. Hoewel hij via allerlei kanalen tal van meldingen binnenkrijgt van vragers en aanbieders van monumenten, is de beurs nog niet

echt begonnen. 'Je moet over grote aantallen van aanbieders en vragers beschikken. Honderd procent haalt niemand, we praten over 100.000 objecten. Maar een substantieel deel van wat op de markt kan komen, is noodzakelijk.'

Zolang de beurs slechts zoekers en aanbieders registreert – en het aantal deals nog niet groot is – zullen geen kosten in rekening gebracht worden. Anders wordt dat als de beurs eenmaal echt gaat draaien, over een flink aantal aanbieders en zoekers beschikt. Want ze moet zichzelf uiteindelijk kunnen bedruipen, vindt Frieling. Het ontwikkelingstraject is het volgende. Bijval verwerven in het monumentenveld: heeft al plaatsgehad. Frieling verzamelt nu adressen. Dat gebeurt via allerlei netwerken: Rijksdienst, Monumentenwacht, Restauratiefonds, Heemschut, NCM. Dan gaat hij een bureau en een computersysteem inrichten. En rugdekking zoeken voor de exploitatietekorten van de eerste paar jaar. Hij heeft daarbij goede verwachtingen van het ministerie van O.C.en W.

Adres:

De Nationale Monumentenbeurs (i.o.)
'De Witte Raaf'
Driehoek 32
7312 CP Apeldoorn
Tel. 055 - 3 55 72 47.